**Teleconferência Wilson Sons 2T12**

**Operadora**

Bom dia. Sejam bem-vindos à teleconferência da Wilson, Sons Limited referente ao resultado do 2º trimestre de 2012. Hoje conosco temos o **Sr. Cezar Baião**, CEO das operações no Brasil, o **Sr. Felipe Gutterres**, CFO da subsidiária brasileira e Relações com Investidores, e o **Sr. Sergio Fisher**, COO de Terminais Portuários & Logística.

Informamos que todos os participantes estarão apenas ouvindo a teleconferência durante a apresentação da Empresa. Em seguida, iniciaremos a sessão de perguntas e respostas para analistas do setor, quando mais instruções serão fornecidas. Caso alguém necessite de alguma assistência durante a conferência, por favor, solicite a ajuda de um operador, digitando \*0.

O áudio e os slides desta teleconferência estão sendo apresentados simultaneamente na Internet, no endereço www.wilsonsons.com.br/ri. Neste endereço é encontrada a respectiva apresentação para download.

Antes de prosseguir, gostaríamos de esclarecer que eventuais declarações que possam ser feitas durante esta teleconferência, relativas às perspectivas de negócios da Wilson, Sons, projeções e metas operacionais e financeiras, constituem-se em crenças e premissas da diretoria da Companhia, bem como em informações atualmente disponíveis. Elas envolvem riscos, incertezas e premissas, pois se referem a eventos futuros e, portanto, dependem de circunstâncias que podem ou não ocorrer. Investidores devem compreender que condições econômicas gerais, da indústria e outros fatores operacionais podem afetar o desempenho futuro da Wilson, Sons e conduzir a resultados que diferem materialmente daqueles expressos em tais considerações futuras.

Agora, gostaríamos de passar a palavra ao Sr. Felipe Gutterres, CFO da subsidiária brasileira e Relações com Investidores, que iniciará a apresentação. Por favor, Sr. Felipe, pode prosseguir.

**Felipe Gutterres**

Bom dia a todos. Obrigado por participarem de mais uma conferência. Estou junto com Cezar Baião para comentar os resultados da Wilson Sons no segundo trimestre de 2012. Começo a apresentação pelo slide número 4.

Tivemos uma Receita Líquida de US$ 154 milhões no trimestre, 15% menor que o mesmo período do ano anterior. Embora o trimestre tenha registrado aumento em alguns negócios (Rebocagem, Offshore e Agência Marítima), tivemos resultados menores nos Portos, Logística e no Estaleiro. O fim de algumas operações na Brasco e na Logística, juntamente com resultados menores em Cabotagem e Transbordo no Tecon Rio Grande, ajudaram a compor os resultados do período.

Gostaria de chamar a atenção de vocês para a forte variação cambial durante o trimestre que impactou negativamente a receita e o lucro da companhia no período.

O EBITDA registrou uma queda de 12% no trimestre, devido principalmente aos resultados mais baixos nos Terminais e nas operações de logística que acabamos de mencionar.

A variação no Lucro Líquido é consequência direta da forte variação cambial e dos Resultados Operacionais mais baixos nos Terminais de Contêiner, Brasco e na Logística.

Indo para o próximo slide, slide número 5, eu apresento os destaques trimestrais da Receita Líquida e EBITDA por negócio.

Aqui apresentamos os destaques por negócios ano contra ano:

Os **Terminais de Contêineres,** a Receitas e EBITDA foram 11% e 27% menores, respectivamente, devido ao declínio nos volumes de arroz e frango congelado no Tecon RG, que contribuiu para resultados mais fracos no Longo Curso e Cabotagem. O Tecon Salvador continuou com restrições, em função das obras de expansão. Houve também uma queda nos níveis de transbordo nos dois trimestres deste ano, como resultado de armadores utilizando seus próprios portos para escala de seus navios. Por outro lado, tivemos aumento nas operações mais rentáveis de importação para ambos os terminais, maiores níveis de contêineres cheios de Longo Curso, apesar do cenário de comércio internacional permanecer incerto.

Na **Brasco**, o resultado foi impactado negativamente pelo fim das operações para a Petrobras no porto público do Rio de Janeiro que se encerraram em Outubro/2011, que representava cerca de 30% do EBITDA do negócio no 1S11. A demanda das IOC *International Oil Companies* e as perspectivas positivas relacionadas aos projetos do pré-sal continuam sendo os pilares de sustentação para o crescimento das operações do negócio. Continuamos bastante confiantes no negócio Brasco.

O EBITDA da **Logística** continua a mostrar contração devido à descontinuação de algumas operações com margens menores. O negócio vem concentrando seus esforços em operações mais rentáveis como, por exemplo, nosso terminal alfandegado (EADI Santo André). Recentemente iniciamos operação no novo Centro de Logística de Itapevi, que adiciona 21.800 m² de área de armazenagem a nossa operação em SP

A Receita de**Rebocagem** cresceu 7% em função da maior frota operacional e do melhor *mix* de preços praticados. O EBITDA, no entanto, foi negativamente impactado em US$ 1,7 mi referentes ao novo tratamento contábil do estoque de combustível do negócio no primeiro trimestre já comentado no ultimo Conference Call.

**Offshore** continuou a apresentar aumentos em suas receitas. Na comparação acumulada do ano registrou um aumento de 23% como consequência de um maior *daily rate* médio da frota em função da renegociação de preços, e do lançamento da nova embarcação Sterna no início deste ano. O crescimento do EBITDA para o mesmo período foi de 67%.

O **Estaleiro** teve suas receitas afetadas pela desvalorização cambial devido à maioria de suas atividades serem negociadas em Reais. O EBITDA foi afetado por algumas despesas pré-operacionais também relacionadas à expansão do Guarujá ou projeto Guarujá II.

O **Agenciamento Marítimo** vem apresentando resultados positivos em função de melhor precificação e volume.

Indo para o slide número 6, aqui eu detalho os principais eventos que contribuíram para a evolução do Lucro Líquido.

O EBITDA foi de US$ 12.1 mi menor para o trimestre e US$ 12.3 mi menor pro ano, como resultado dos destaques operacionais que acabamos de mencionar. É importante também chamar a atenção, novamente, para o impacto da desvalorização do Real nas colunas ganho e perda cambial, tanto no trimestre quanto no acumulado do ano. O impacto cambial foi responsável por uma redução de US$17 mi no trimestre e US$15 mi no ano, no resultado. Do outro lado reconhecemos um ativo fiscal no valor de US$8.6 mi em função da nossa estimativa de recuperação de prejuízos fiscais com lucros tributáveis futuros.

Indo para o próximo slide, o slide número 7, aqui eu detalho os nossos investimentos, o CAPEX de 2012 no segundo trimestre e no semestre e também a posição de caixa e dívida da companhia.

**O CAPEX** no 2T12 somou aproximadamente US$ 45 milhões e incluíram:

* US$ 10,8 milhões para às obras de expansão do Estaleiro Guarujá, esperamos operacionalidade para o 2S12;
* US$ 8,1 milhões referentes às obras civis para a expansão do Tecon Salvador, tais como reforço do cais e pavimentação da retro-área. A conclusão das obras está prevista para o 2S12;
* US$ 15,1 milhões em investimentos na renovação da expansão da frota de Offshore e Rebocagem, também explicam os US$ 45 milhões investidos no trimestre.

No primeiro semestre de 2012 a Companhia investiu US$ 88 milhões. 73% da Dívida Total da Companhia é proveniente do FMM através do BNDES e Banco do Brasil como agentes financeiros do Fundo da Marinha Mercante. 92% da dívida estão atreladas ao US$ e 92% tem perfil de longo-prazo, dos quais 58% com vencimento após cinco anos. A Dívida Líquida de US$ 406,2 milhões permanece relativamente baixa em 2,7 vezes EBITDA dos últimos 12 meses, com um custo médio de 3,75% ao ano.

Indo para o próximo slide, o slide numero 8 podemos vocês podem ver que a capacidade de geração de caixa da Companhia continua bastante robusta.

No primeiro gráfico vocês podem analisar e ver que a Companhia continua como uma forte geradora de caixa que, aliado aos novos empréstimos do período, acomodou confortavelmente o CAPEX do período e Serviço da Dívida. Em outras palavras, podemos considerar que a absorção de caixa no semestre veio essencialmente do pagamento de dividendos.

Em relação ao EBITDA, excluindo Ganho e Perdas e o Plano de Incentivo de Longo Prazo, a Wilson Sons entrega mais ou menos o mesmo EBITDA do ano passado, podem reparar que foi um dos mais altos resultados já registrados pela Companhia no primeiro semestre.

Agora eu gostaria de passar a palavra ao Cezar Baião.

**Cezar Baião**

Obrigado Felipe e bom dia a todos.

Indo para o slide 10, nós apresentamos algumas fotos da evolução das obras de expansão do Tecon Salvador, cuja operacionalidade da área expandida está prevista para o final do ano e irá praticamente dobrar a capacidade do terminal dos atuais 300.000 TEU para 530.000 TEU por ano.

No slide 11 temos fotos mais detalhadas das obras de expansão. A primeira foto é uma imagem recente do novo cais de ligação que ainda necessita de alguns reforços.

Nas três fotos restantes podemos notar o estado atual da pavimentação e nivelamento da retro-área. Tivemos alguns atrasos decorrentes das fortes chuvas que atingiram o nordeste e limitaram os avanços previstos para as obras de reforço, nivelamento e pavimentação.

Indo agora para o slide 12.

Aqui observamos que as obras do Estaleiro Guarujá II também estão a pleno vapor e estão previstas para serem concluídas no final de 2012. A expansão aumentará a capacidade de construção naval da Companhia de 4.500 toneladas para 10.000 toneladas de aço processado por ano.

Atualmente o dique seco encontra-se em estágio avançado e existem outras instalações sendo construídas próximas ao novo dique, que visam dar suporte ao crescimento do Estaleiro. Na imagem do canto inferior esquerdo vocês podem verificar a construção de edifícios que serão utilizados para a pré-construção de blocos, que posteriormente serão levados ao dique para montagem.

A estratégia da Companhia consiste na construção e no suporte para os projetos de expansão de Rebocagem e Offshore, além da manutenção da frota própria e construção para terceiros.

No Slide 13, há uma imagem do nosso novo Centro Logístico em Itapevi-Sp, que começou a operar no início de julho.

O slide seguinte contém imagens mais detalhadas do Centro Logístico, que após um mês está operando com cerca de 30% da capacidade.

O Centro Logístico teve após seu primeiro mês de operação clientes importante como: Ansell, BMW, GE e L’Occitane

As principais cargas são: luvas e roupas industriais, motocicletas, peças e equipamentos de diagnóstico hospitalar e produtos cosméticos.

E finalmente, no slide 15, podemos ver o novo PSV Batuíra, que foi entregue este mês e já iniciou operações com a Petrobras.

As incertezas macroeconômicas vêm produzindo um ambiente extremamente turbulento e desafiador. Ratifico que estamos olhando de perto os seus desdobramentos e possíveis impactos na corrente de comércio brasileira e nos efeitos do câmbio. Dito isto, gostaríamos de compartilhar alguns destaques positivos previstos para a Companhia no médio-prazo:

* A conclusão das obras de expansão do Tecon Salvador e do Estaleiro Guarujá II no segundo semestre;
* A expansão da área alfandegada do EADI de Santo André-SP. Recentemente transferimos parte das operações de Logística para nosso novo Centro em Itapevi para dar lugar à expansão das atividades do armazém alfandegado.
* O novo PSV Batuíra começou a operar na semana passada. Esperamos uma melhora significativa na capacidade do novo Estaleiro que permitirá a entrega de 4 PSVs em 2013 e da nova embarcação ROVSV. A nova embarcação está programada para ser entregue à Fugro no início de 2014.

Neste momento eu gostaria de convidar a todos para a sessão de perguntas e respostas.

**Operadora**

Vamos começar agora nossa sessão de perguntas e respostas. Caso haja alguma perguntar por favor digitar \*1

O Sr. Rogerio Araujo da Flow corretora, gostaria de fazer uma pergunta.

**Rogério Araújo (Corretora Flow)**

Bom dia a todos e obrigado pelo call.

Tenho algumas perguntas se vocês me permitem, a primeira delas é em relação à área de logística. Eu queria entender um pouco melhor o que foram os custos não recorrentes da descontinuação no segundo trimestre e se podemos esperar um incremento de margens a partir do terceiro tri. Já que agora o foco são as operações mais rentáveis.

A primeira pergunta é essa.

**Felipe Gutterres**

Ok. Em relação à logística, claramente nosso foco agora vai ser a expansão da área alfandegada e centros logísticos como a gente vem anunciando. Então você tem aqui custos para fazer esta mudança, custos relacionados à entrega ou encerramento de contratos de margens mais baixas. Estes custos envolvem, por exemplo, desligamento de pessoas e todos os custos administrativos relacionados também a administração e entrega desses contratos. Então estes são os custos que você consegue enxergar no primeiro semestre de 2012, que a gente não tinha em 2011. O nosso foco é sem dúvida essas operações, tanto alfandegado, quanto centro logístico, mas a gente entende que isso deve tomar um pouco mais de tempo. Então no terceiro trimestre não deve haver um aumento significativo de margem ... ainda.

**Rogério Araújo (Corretora Flow)**

Tá legal. Eu queria que vocês dessem um update, se possível, sobre 3 temas. Primeiramente a homologação do calado do Tecon Salvador. Qual é a previsão para que ocorra e se vocês já vão conseguir ter uma movimentação logo após essa homologação ou ainda não? O segundo ponto e se vocês podem dar um update sobre a construção de embarcação para terceiros, visto que a embarcação da Fugro está prevista para ser entregue no começo de 2014. A gente pode esperar outros contrato de construção de embarcações para terceiros no curto prazo. O terceiro ponto é sobre a Briclog. Se vocês podem dar um uptade sobre as licenças e tem alguma novidade.

**Cezar Baião**

Em relação a sua primeira pergunta, está havendo uma grande pressão das autoridades portuárias, assim como dos operadores dos terminais para que a marinha, através das capitanias dos portos agilize a homologação dos novos calados. Teve um grande avanço na dragagem nos portos brasileiros nos últimos três anos, mas as capitanias dos portos, não vem sendo ágil para homologar. Esta havendo uma grande pressão nossa em Salvador, assim como no Tecon RG, para que esses novos calados sejam imediatamente homologados, já que a dragagem foi realizada. Eu não tenho a data pra te falar, mas acho que até dezembro todos estes portos que tiveram a dragagem realizada terão seus novos calados homologados pela marinha.

Com relação à construção para terceiros, a gente é positivo com isso. O aumento de capacidade do Guarujá, com certeza, nos dará capacidade de construir também para terceiros, além de construir PSV´s e Rebocadores para nossa própria frota. A gente fechou este primeiro contrato, é um contrato grande de um barco sofisticado de 80 milhões de dólares para a Fugro e estamos analisando outras possibilidades. Eu diria que, a médio prazo, nós vamos construir fortemente para terceiros.

Briclog , só para relembrar a lista de itens que teriam que ser precedentes ao close era uma lista muito longa. Atualmente temos dois itens pendentes. Eles precisam concluir a obra de reforço do porto de um cais de 80 m, que ficou como responsabilidade dos vendedores. A promessa deles é que novembro essa obra de reforço já estará concluída. Outro item importante da longa lista, que já foi quase toda cumprida, é um item desafiador, seria a obtenção da LI para a construção do futuro cais. Este cais existente lá, de 80 metros, não é um cais suficiente para o nosso projeto. Nós vamos construir um cais muito maior. A responsabilidade de obtenção da LI também é por conta dos vendedores. Então eu diria que esses dois são os itens mais importantes da lista de pendências. A gente continua apostando que até dezembro eles cumpram com estas demandas.

**Rogério Araújo (Corretora Flow)**

Tá legal. Bastante clara muito obrigada. Bom dia a todos.

**Operadora**

Lembrando que para fazer perguntas basta digitar \*1. O Sr. Lucas Brendler da Geração Futuro gostaria de fazer uma pergunta.

**Lucas Brendler (Geração Futuro)**

Bom dia a todos. Eu tenho basicamente duas perguntas, relacionadas ao segmento Offshore.

Aquelas embarcações de terceiros, AHTS que hoje vocês estão fretados com terceiros, a tendência é que vocês mantenham esse tipo de embarcação operando, mesmo que na forma de contratação de terceiros? Qual é a expectativa de vocês quanto a isso? Há possibilidade de incorporar HTS na frota? Quando isso vai acontecer?

Também alinhado com a primeira pergunta eu gostaria de saber, se fosse possível, que vocês fizessem um comentário sobre o atual relacionamento de vocês com os clientes. Não só Petrobras, mas também os outros clientes Offshore. Como está a concepção de contratos, contratos em andamento, previsão de renovação contratos em andamento, se tem algum contrato que possa vencer e ainda não tenha renovação (como foi o caso que aconteceu com a Petrobras no final do ano passado), se for possível.

**Cezar Baião**

Oi Lucas, é o Baião. Com relação aos AHTS, esse é um tipo de embarcação que nós temos interesse sim de obter um contrato direto, seja com a Petrobras ou com outra IOC para construção e operação. A gente não teve sucesso em oportunidades passadas, mas é um tipo de embarcação que nos interessa sim. Enquanto isso não acontece, este tipo de operação que estamos fazendo,afretando barcos de fora e intermediando esta operação junto a Petrobras e outras companhias de exploração de petróleo também nos interessa e eu te digo que também é um bom negócio. Temos interesse na construção e operação dos HTS´s, mas fazer o que estamos fazendo é bastante importante e rentável. Com relação a renovação de contratos, eu queria explicar melhor o que houve lá atrás na Brasco como porto público. Aquilo foi um contrato emergencial que nós ganhamos e que o máximo que já estava previsto, e a gente anunciou isso claramente, era um contrato de 12 meses. Acabou que a Petrobras demorou pra fazer a licitação no término e a gente operou um pouco mais de 12 meses, mas desde a assinatura já estava previsto que nos não poderíamos renovar aquele contrato. Era um contrato que não tinha renovação pela lei. Ela fez emergencial, nós o ganhamos em um processo de relação fornecedor-cliente Petrobras na emergência, mas definitivamente não pode ser renovado, tinha uma clausula de não renovação e foi anunciado pra gente desde o começo.

Os outros que tem cláusula possível de renovação ou liberdade para renovar, a gente tem tido sucesso. O Gaivota, por exemplo, e o Albatroz, que eram barcos que a gente tinha com a Petrobras, com 12 mil média/diária foram renovados a 25 mil média/diária no ano passado. Temos obtido muito sucesso em renovação, mas aquele contrato, que tinha uma clausula clara de impedimento de renovação, não pode por nenhum dos dois lados.

**Felipe Gutterres**

Apenas resumindo no segmento óleo e gás, Brasco temos esta experiência com a Petrobras, como o Baião acabou de mencionar, um contrato de 12 meses que desde o inicio não tinha uma previsão de renovação. Acabou sendo encerrado em outubro do ano passado. Na questão das embarcações de apoio Offshore, que sem duvida nenhuma o maior cliente é a Petrobras, temos obtido muito sucesso nas renovações, como esses 2 exemplos que o Baião deu. São contratos de geralmente 8 anos, renováveis.

**Lucas Brendler (Geração Futuro)**

Tá ok. Obrigado.

**Operadora**

Caso haja alguma pergunta basta digitar \*1. Temos uma pergunta vinda do webcast.

Vocês disseram que estão no processo de realfandegamento do Eadi Santo André. Qual é o status e o que levou a este processo?

**Felipe Gutterres**

Todo procedimento legal do EADI Santo André já foi concluído. Há alguns meses atrás a Wilson Sons Logística entrou com um pedido, junto com a Receita Federal, para realfandegar 10.800m², o equivalente a 32% da área coberta total, que até então estava sendo utilizado como centro de distribuição do complexo logístico de Santo André. O início da operação d e Itapevi, como nós falamos e apresentamos fotos aqui, fez muito sentido para nós pleitearmos o aumento da nossa capacidade da estação aduaneira, do EADI. O objetivo do realfandegamento está em linha com a nossa estratégia de focar na expansão das soluções oferecidas pelos segmentos e integrando de forma mais sinérgica os ativos estratégicos que nós temos

**Operadora**

O Sr. Lucas Brendles, da Geração Futura, gostaria de fazer uma nova pergunta.

**Lucas Brendler (Geração Futuro)**

Oi, sou eu de novo. Se vocês me permitem novamente mais uma colocação.

No estaleiro neste trimestre tivemos a apresentação de cinco embarcações em construção. Este numero já contempla alguma utilização do Guarujá 2 ou ainda é só preparação de módulos e casco? Como está isso?

**Cezar Baião**

A utilização do Guarujá dois foi muito pequena, alguns módulos a gente acabou usando uma área muito restrita do Guarujá 2, mas 99/95% da construção desses 2 primeiros trimestres de 2012 foram feitos no Guarujá 1 ainda.

**Lucas Brendler (Geração Futuro)**

Então, essas cinco embarcações são todas relativas a Guarujá 1, sem Guarujá 2?

**Cezar Baião**

Exato.

**Lucas Brendler (Geração Futuro)**

Ta bom, obrigado.

**Operadora**

Lembrando que para fazer perguntas basta digitar \*1. Encerramos este momento a sessão de perguntas e respostas. Gostaria de retornar a palavra ao Sr. Cezar Baião para suas considerações finais.

**Cezar Baião**

Para fechar quero agradecer mais uma vez nossa equipe pela contribuição até hoje, por ter certeza que nosso negócio não seria possível sem o empenho e confiança de todos vocês. Não vamos esquecer que este ano comemoramos 175 anos de operação no Brasil, ano em que celebramos projetos de expansão como o Tecon Salvador e Estaleiro Guarujá II.

Para nossos acionistas, gostaria de ratificar que continuamos a zelar pela disciplina financeira para garantir a nossa estratégia de crescimento. Com base neste princípio, estamos comprometidos com a constante reavaliação de nossas decisões, investimentos e resultados, sempre atentos a novas oportunidades.

Apesar dos resultados deste trimestre terem sido abaixo das expectativas, continuamos muito confiantes com a execução de nosso plano de investimentos e, acima de tudo, na capacidade do excelente time de profissionais da Wilson Sons. Ratifico que, sem dúvida alguma, estamos preparados para retomar o mesmo ritmo de crescimento dos últimos anos, priorizando os prazos, orçamentos e retornos de nossos projetos, mantendo a habitual preocupação com a saúde e segurança de nossos funcionários.

Muito obrigado e tenham um bom dia.